SOMMAIRE DES FICHES FFE DEVELOPPEMENT

FFE 0

FFE 1	Le poids des mots	Choisir les mots qui touchent le néophyte, c'est disposer d'un atout majeur pour le convaincre de se lancer dans l'aventure de l'équitation. Des mots à mettre dans les publicités pour le club.
FFE 2	Le choc des photos	Les images touchent la sensibilité. Choisir dans l'infini de la réalité équestre les images les plus propices pour donner l'envie de se mettre en selle.
FFE 3	Boostez votre image	Le B. A. BA de la publicité : les différents supports, la charte graphique, le ciblage, les négociations de tarif.
FFE 4	Votre campagne de publicité à 0 euro	Faire de la publicité pour son club sans bourse délier, c'est possible. Transformez baptêmes, leçons, forfaits et services en publicité pour faire connaître votre club et toucher un nouveau public.
FFE 5	Dépenser plus pour gagner plus	Optimiser un budget publicitaire de 1500 euros pour conquérir de nouveaux publics
FFE 6	Affichez vous en grand format	Choisissez l'affichage pour vos campagnes publicitaires. Pendant 7 jours, louez un réseau de faces publicitaires pour toucher les futurs cavaliers autour de votre club.
FFE 7	Animations clés en main	Un résumé des propositions d'animations de rentrée dans les clubs reprenant les articles publiés dans La Ref depuis 2000.
FFE 8	Dossier Fidélité	Les éléments d'analyse qui permettent d'optimiser la fidélisation des cavaliers déjà au club, les questionnaires satisfaction et des jeux pour mieux appréhender les motivations des cavaliers
FFE 9 Collection Promotion Club	Accueil au club	A l'attention des nouveaux inscrits. Le mode d'emploi de la visite guidée du club.
FFE 10 Collection Promotion Club	Visite découverte	Toute la classe vient passer de très bons moments au club pour découvrir le lieu de vie des poneys et des chevaux.
FFE 11 Collection Promotion Club	Portes Ouvertes	Le public vient visiter le club en pleine activité et découvre avec curiosité les poneys et les chevaux, les installations et les animations.

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

LE POIDS DES MOTS

FFE 1

Choisir les mots qui touchent le néophyte, c'est disposer d'un atout majeur pour le convaincre de se lancer dans l'aventure de l'équitation. Des mots à mettre dans les publicités pour le club.

«C'est avec les mots qu'on crée les idées. »

MONTEZ
Tous en selle
Montez à cheval
Rendez-vous au club le XX
Bienvenue au club
C'est mieux dans un club

BON
Le cheval, c'est bon pour la forme, la santé, les neurones, les enfants, les ados, les adultes…

FACILE
Simple comme un coup de fil
au 0X XX XX XX XX
C'est abordable
C'est comme on veut quand on veut

NOUVEAU
Equitation douce
Approche éthologique

CONVIVIAL
Ambiance club-house
Partager sa passion
Complicité, connivence
Amitié, copains, famille
Rencontre, envie, partage
Bonheur, satisfaction
Respect, savoir-vivre

AMUSANT
Découvrir par le jeu
Se faire des copains
Des tas de jeux à poney

INSTRUCTIF
Apprendre la vie animale
Apprendre l'histoire
Apprendre plein de choses

SPORT
Équilibre, physique, précision, intensité, souplesse, assiette, cohérence, fermeté, autorité, douceur, liant, compétition, réussites, assurance, maîtrise, performance, jeu, victoires.
Progresser, avancer, dresser, demander, céder, récompenser, sauter, anticiper, entraîner, échauffer, éprouver, se muscler, grandir, se responsabiliser, se connaître. Se mesurer avec soi-même. Se mesurer avec les autres

PLUS DE 20 DISCIPLINES
Saut d'obstacles, dressage, concours complet, hunter, attelage, endurance, horse-ball, TREC, TREC attelage, voltige, Barrel Race, Camargue, Courses, Cross, Equifeel, Equifun, Polo, Pony-Games, Western, Doma Vaquera, ski-joëring, amazone, vénerie, Yoseikan Bajutsu…

NATURE
Respect de l'environnement
Découverte de la faune et de la flore
Au cœur de la forêt
Balades dans les bois
Galopades sur la place
Grands espaces
Vues époustouflantes sur la montagne
Racines rurales
Cycle biologique des animaux
Valeurs écologiques
Vie au grand air
S'oxygéner la tête et les poumons
Randonner en toute liberté
Développement durable
Prairies, ferme, foin, paille, céréales, herbe

AVENTURE
Vie des cow-boys d'Amérique
Jouer aux Indiens
Ambiance country
Style western
Manades des gardians de Camargue
Flamants roses

LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS, D'AUTRES DOCUMENTS				
Fiche GHN 2 : Maxi-public	Fiche FFE 2 pour le choc des photos	Fiche ou dépliant Bienvenue au Club	Carte de vœux FFE 2008 pour les citations sur le cheval	

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

LE CHOC DES PHOTOS

FFE 2

Les images touchent la sensibilité. Choisir dans l'infini de la réalité équestre les images les plus propices pour donner l'envie de se mettre en selle.

« L'illustration, c'est la moitié du message. »

Les images du club

Choisir un angle, un motif ou un thème qui est l'emblème de l'image du club, de manière à ce qu'on le reconnaisse sur chaque document promotionnel du club. Exemples : l'élément architectural le plus significatif, l'entrée, le manège, la cour, une sculpture…

Montrer la diversité des activités. Réserver les photos sport aux disciplines de compétition pratiquées. Penser à mettre des images de l'équipe du club, si possible originales avec une situation significative, mais inédite, tous dans la même position sur la barrière de la carrière ou tous à tendre la main de chaque côté de l'entrée du club-house en situation de bienvenue…

Les panoramiques qui visent à donner une vue d'ensemble des installations ont souvent de grands espaces vides qu'il faut soit supprimer par un recadrage serré, soit faire oublier en plaçant des petites photos d'activité dans les vides.

Sélection FFE

Une sélection d'images libres de droits pour les clubs est disponible sur www.ffe.com. S'identifier à la page d'accueil. Cliquer sur Journée du Cheval en bas à gauche de la page d'accueil. Choisir En images / Album photo. Deux albums sont en ligne, Portrait pour les photos verticales et paysage pour les photos horizontales. Quand on clique sur un album, on a l'index. Cliquer sous la photo en grand « Voir l'image en haute définition. » Quand elle est affichée, on fait un clic droit et « Enregistrer l'image sous. »

Qualité des images

Les chevaux et poneys doivent donner envie de s'en approcher. Préférer les chevaux et poneys expressifs, qui ont l'air en forme. Eviter les scènes qui peuvent provoquer la crainte.

Les personnages doivent avoir l'air d'éprouver du plaisir au contact des chevaux et des poneys.

Les images sont préférables quand elles sont simples et que des arrière-plans compliqués ne viennent pas brouiller le message.

L'ambiance couleur cohérente de chaque image est importante : nuances de bleu, de vert, de marron ou jeu de deux couleurs ou multicolore, par exemple… mais éviter des multiplications de couleur qui n'ont pas de signification.

Technique

Les images internet et celles que l'on imprime avec la plupart des imprimantes de bureau sont en RVB. Cela veut dire en 3 couleurs Rouge, Vert et Bleu. Les images imprimées par les imprimeurs sont en CMJN. C'est-à-dire en quadrichromie Cyan, Majenta, Jaune, Noir. Si une image qui est belle sur internet apparaît terne sur un dépliant, faire vérifier le mode de l'image. Il est probable que la conversion a été mal faite et qu'elle est en RVB au lieu de CMJN.

La définition internet est de 72 DPI et la définition imprimerie est de 300 DPI. Les DPI sont les «Dots Per Inch », c'est-à-dire les points par cm2.

LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS, D'AUTRES DOCUMENTS				
Fiche GHN 2 : Maxi-public	Fiche FFE 1 pour associer mots et images	Site www.ffe.com / Journée du Cheval / En images L'album photo		

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

BOOSTEZ VOTRE IMAGE

FFE
3

Fixer nettement ses objectifs, choisir sa charte graphique, peaufiner son message, négocier ses achats d'espaces. En avant la publicité du club. Et hop !

Le cadre de votre projet

Cadrez votre campagne avant de contacter les professionnels. Ils ont besoin d'avoir les informations suivantes :

- Cible : profil du public que vous souhaitez toucher. Ex familles avec enfants de 6 à 14 ans.
- Objectif : le résultat que vous espérez de la campagne. Ex : positiver l'image de votre club, augmenter vos inscrits, faire connaître un nouveau produit…
- Promesse : ce que votre club apportera à la cible. Ex : du plaisir, du sport, de la convivialité…
- Contraintes : les incontournables à prendre en compte. Ex : budget, obligations légales, délais, etc.

Charte graphique

La publicité s'inscrit dans un ensemble de codes linguistiques et iconographiques. Ainsi, les images ont souvent un impact supérieur aux textes. Trop de texte donne un caractère sérieux, voire sévère. Au contraire l'absence de texte incite au rêve et suscite le mystère.

Pour vous aider dans la réalisation de votre publicité, quelques usages.

Lignes de force

Lignes droites : stabilité, assurance, rigueur

Lignes obliques : dynamisme, créativité

À l'intersection de ces lignes se trouvent les éléments à mettre en valeur.

Slogan ou phrase d'accroche : situé en haut à gauche, il doit attirer l'attention en premier lieu, à la manière d'un titre, et caractériser brièvement l'objet publicitaire.

Base-line : située en bas à droite, phrase courte et rythmée, marque de fabrique du club, elle est le plus souvent associée au logo.

Argumentaire : non obligatoire. Ajoute des informations si le logo, le slogan et la base-line ne suffisent pas. Attention à ne pas surcharger la publicité !

Espaces

Les tarifs de publicité sont affichés en prix bruts. Ces prix bruts sont beaucoup plus chers que les prix nets. Par exemple en publicité TV, le net est 46% du brut, prix agence. Si on ne passe pas par une agence, on peut négocier un net net inférieur…

Les panneaux 4 m x 3 m sont loués à la semaine, du mercredi au mercredi. Les semaines invendues peuvent se négocier à prix très bas. Il est possible de négocier un plan « semaines creuses ». Votre publicité passe quand l'annonceur n'a rien d'autre. Sans choix de date, c'est moins cher.

Les tarifs de la presse écrite sont dégressifs en fonction du nombre de parutions.

Les tarifs des publicités radio sont assez bas, le temps n'étant pas générateur de coût particulier pour la radio.

La publicité internet est très abordable.

LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS ET DOCUMENTS				
Atelier GHN, fiche n°5 : Maxi-communication	FFE 1 pour le poids des mots	FFE 2 pour le choc des images		

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

VOTRE CAMPAGNE DE PUBLICITE POUR 0 EURO !

FFE 4

Faire de la publicité pour son club sans bourse délier, c'est possible. Transformez baptêmes, leçons, forfaits et services en publicité pour faire connaître votre club et toucher un nouveau public.

Un échange gagnant / gagnant

D'un côté, vous disposez de prestations qui intéressent vos collègues commerçants et medias de votre zone de chalandise commune.
De l'autre côté, vous cherchez à avoir davantage de cavaliers réguliers dans votre club, sans frais.
L'échange marchandises est la solution.

Identifier les produits du club attractifs pour vos collègues

- Les cadeaux pour les animations dans les magasins, à la radio, dans les journaux : bon pour un baptême, bon pour une initiation, bon pour une visite découverte, bon pour une réduction sur un forfait, bon pour une leçon d'essai, bon pour un cadeau (flot, fer à cheval, gadget…)
- Les services. Mise à disposition d'un attelage pour promener le Père Noël, pour animer les journées commerciales, baptêmes poney sur le parking pour une inauguration de magasin, un anniversaire, une opération spéciale… Défilé de cavaliers pour créer une animation et lancer une ouverture de fête, de foire… Prestation d'animation spectacle dans le cadre d'un concours, d'une foire, d'un Salon, d'un son et lumière…

Proposer un contrat d'échange marchandises clés en mains

- S'identifier en tant que club sur www.ffe.com. Cliquer sur Journée du Cheval en bas à droite de la page d'accueil. Choisir la rubrique Espace Organisateur / Téléchargements. Vous avez un contrat d'échange marchandises type prêt à compléter, des bons cadeaux prêts à imprimer, 3 jeux concours prêts à donner au speaker, un mode d'emploi dans le *Guide de l'organisateur 2007* que vous trouvez en pdf.
- Le contrat peut être proposé aux supermarchés, aux espaces de vente type jardineries, aux radios, aux journaux. Les 3 fiches jeu concours sont une animation prête à l'emploi pour faire vivre les radios ou les espaces de vente. Les speakers en sont friands.

Bien identifier votre club

- Le message sur votre club est déterminant. Il faut le rédiger avec la plus grande attention et l'imprimer en grand format sur une feuille cartonnée en plusieurs exemplaires pour que le speaker dise bien exactement ce qui est le plus propice à faire venir s'inscrire des cavaliers.

LIENS VERS D'AUTRES ATELIERS, D'AUTRES DOCUMENTS				
Fiche **GHN 5** : Maxi-communication	Fiche **GHN 9** : Animez rentable	Fiche **FFE 1** pour choisir les mots qui plaisent au néophyte	Fiche **FFE 3** pour revoir les règles de base de la publicité	Fiche **FFE 8** Guide de la Journée du Cheval pour le mode d'emploi

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

DEPENSER PLUS POUR GAGNER PLUS

FFE
5

La publicité peut rapporter gros. Si on investit 1500 euros dans une campagne publicitaire, il suffit de 1500 euros de bonus pour être gagnant.

1. Définir un objectif : promotion du club ou promotion d'un événement ?
2. Établir un budget.
3. Réfléchir au contenu de la publicité.
4. Choisir un ou plusieurs supports de publicité.

Une campagne de publicité est à envisager comme un investissement et non comme une dépense. Le but est d'augmenter le chiffre d'affaires. Trois forfaits annuels suffisent à amortir une campagne estimée à 1500€. Une bonne campagne de communication a un ratio coût engendré / bénéfice réalisé de 1 pour 10.

Simulation : 1500€ pour communiquer autour des portes ouvertes d'un club, L'Étrier

Spot publicitaire TV ou radio

« Tous en selle ! L'Étrier vous propose initiation et perfectionnement à l'équitation. Dans un cadre idyllique, venez rencontrer nos poneys et chevaux, détendez-vous lors de longues randonnées et vibrez au rythme du club. Portes ouvertes le 12 septembre. Mettez le pied à L'Étrier, prenez votre passion en main ! »
Coordonnées

Publicité papier ou sur panneau

« L'Étrier ouvre ses portes le 12 septembre. Démonstrations, baptêmes, initiations, promenades en calèche... Mettez le pied à L'Étrier, prenez votre passion en main ! »
Coordonnées

NB : Tous les tarifs sont HT

- Proposition 1 : tout TV locale ou régionale
  Spot TV de 15 secondes diffusé à 12h35 du lundi au vendredi pendant 5 jours 1675€.
  La réalisation d'un spot peut se faire dans le cadre d'une formation média training de 4 jours proposée par le FAFSEA, pour un coût de production de 1800€. Le sport est aussi utilisable pour le site internet du club.
  Possibilité d'utiliser les clips FFE.
- Proposition 2 : tout bord de route
  20 faces publicitaires (pub bord de route) louées à la semaine disposées autour d'une agglomération de 50 000 habitants = 3000€
- Proposition 3 : Presse Locale et Régionale
  Exemple : *La Voix du Nord*, édition locale, diffusé à 14 000 exemplaires. Coût pour un encart de 10/8 cm le dimanche :
  - Bichro : 870€
  - Quadri : 1100€

  Tous les tarifs presses sont dégressifs à partir de la 3ème parution. Il peut être judicieux de se regrouper pour multiplier les parutions et maximiser l'impact.

A savoir :

Pour rester dans une enveloppe de 1500€, préférez la négociation directe avec les régies publicitaires.
Les prix proposés par les médias sont bruts, HT (TVA 19,60%) et parfois très différents des prix nets. Des qualités de négociateur sont indispensables pour obtenir le meilleur tarif.
En radio, privilégier l'échange marchandises.
Les plans de communication de rentrée sont à prévoir dès le début du deuxième trimestre afin de préparer les supports et de négocier les tarifs.

LIENS AUTRES ATELIERS				
Atelier GHN, fiche n°5 : Maxi-communication	Atelier GHN, fiche n°9 : Animez rentable	Fiche FFE 3 : Boostez votre image	Fiche FFE 4 : Campagne de publicité à 0€	

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

AFFICHEZ VOUS EN GRAND FORMAT

FFE 6

Choisissez l'affichage pour vos campagnes publicitaires. Pendant 7 jours, louez un réseau de faces publicitaires pour vous faire connaître.

Choisir l'affichage hebdomadaire

L'affichage hebdomadaire consiste à mettre à votre disposition plusieurs panneaux sur une durée de 7 jours. Idéal pour commencer vos actions commerciales, la location de panneaux publicitaires à la semaine vous permet de choisir vos réseaux de panneaux d'affichage publicitaires selon leurs emplacements et la cible définie, de maximiser ainsi l'impact de votre communication tout en maîtrisant votre budget.

Exemples de tarifs

- Réseau de 10 faces 4 x 3 m autour d'une agglomération de 15 000 habitants environ = 1650€ HT
- Réseau de 20 faces 4 x 3 m autour d'une agglomération de 20 000 habitants environ = 3300€ HT
- Réseau de 25 faces 4 x 3 m autour d'une agglomération de 50 000 habitants environ = 5000€ HT

Atouts de l'affichage hebdomadaire

Plus de 50 000 entreprises locales font confiance à la publicité extérieure pour leurs campagnes d'affichage selon l'Union de la Publicité Extérieure. L'affichage publicitaire est le media qui engendre l'exposition la plus forte sur la plus large population. En moyenne, le public est exposé 8 fois à votre message sur une campagne de 7 jours. Si 50% de la population d'une agglomération voit la publicité, on estime que plus d'un million de contacts se créent pour une moyenne de 20 000 habitants et 5 millions pour 50 000 habitants. L'impact est fort, de même que la présence sur votre zone de chalandise, c'est-à-dire la zone géographique d'où proviennent l'essentiel de vos cavaliers, potentiels ou réels.

Implantation

Les réseaux disponibles sont ajustés à la grande distribution selon les zones de Chalandise : Trop grands dans les grandes agglomérations et inexistants dans les villes inférieures à 10 000, c'est souvent dans les villes moyennes qu'ils sont le plus accessibles pour les centres équestres.

Indications réglementaires

La publicité bord de route est réglementée par la loi n°79-1150 du 29 décembre 1979 modifiée, relative à la publicité, aux enseignes et pré enseignes (panneaux bords de route).

A savoir : Les tarifs dépendent du nombre de faces, des villes et de la taille du panneau. Si les réseaux ne sont pas adaptés, préférer les formats abris bus

Quelques entreprises : JC Decaux, CBS Outdoor (anciennement Giraudy Viacom Outdoor), Clear Channel, Dauphin Affichage…

Conseils : Simplicité et efficacité. Le message doit être mémorisé en une seule vision. Nom, image et renvoi vers le club, l'événement promu ou un site internet à l'adresse explicite.

LIENS AUTRES ATELIERS				
Atelier GHN, fiche n°5 : Maxi-communication	Atelier GHN, fiche n°9 : Animez rentable	Fiche FFE 3 : Boostez votre image	Fiche FFE 4 : Campagne de publicité à 0€	Fiche FFE 5 : Dépenser plus pour gagner plus

Les journées « développez votre établissement » sont organisées *par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL*

ANIMATIONS CLES EN MAINS

FFE
7

Feuilletez La Ref et déclinez les idées animations qui ont été détaillées au fil des années. 4 ans plus tard, la même idée paraît neuve.

Vos chevaux en stars

L'idée de transformer ses écuries en lieu d'exposition a été expliquée en détail dans les REF 49 pp 14-15 et 60 pp 17-18. En résumé, on associe un ancien du club et un nouveau pour préparer la fiche de présentation qui sera sur la porte du box de chaque cheval. Les cavaliers sont les guides de la visite pour le nouveau public. On fait une élection du top cheval / poney sur une ou plusieurs catégories : le plus beau, le plus rusé, le plus gourmand… On peut aussi décliner l'idée dans un défilé présentation. La REF 73 p 6 propose la version Top Model de la présentation des chevaux du club.

Organisez votre Journée du Cheval

Le 12 septembre 2010, plus de 1000 centres équestres vont organiser leur Journée du Cheval. Le site internet www.journeeducheval.ffe.com est un relais très utile qui vous aidera à trouver des exemples d'animations en lien avec le thème de la Journée. Les clubs participants y inscrivent également leur programme d'animation et de spectacle afin d'en faire profiter un maximum de personnes. En vous identifiant au préalable sur www.ffe.com / ffe club sif vous aurez aussi la possibilité de télécharger les éléments du kit de rentrée et du kit Journée du Cheval. (Bienvenue au Club, Guide du cavalier, affiches programmes de la Journée…).

Classiques

Retrouvez dans La Ref de multiples propositions d'animations équestres pouvant être utilisées pour toutes vos opérations, Salons, Foires, Portes ouvertes… En plus des déclinaisons des 28 disciplines de compétition que vous retrouverez dans le règlement FFE, vous trouverez des idées dans les comptes-rendus du Trophée de l'Innovation Pédagogique, par exemple le tournoi de chevalerie en 2006 ou le permis de conduire à poney en 2007, numéros de janvier ou février. Vous trouverez aussi des disciplines à découvrir et proposer lors de vos 200 opérations.

Originales

Osez innover. Proposez des animations qui sortent de l'ordinaire : brocante équestre le matin, buffet campagnard ou barbecue géant le midi. Si le temps s'avère maussade, transformez le manège en salle de cinéma en projetant un film sur le monde de l'équitation, sur un écran improvisé avec un grand drap et un filin tendu entre 2 poteaux du manège. Et prolongez cette journée le soir autour d'un concert country et d'un bal folk qui présentent une autre facette du milieu équestre.

Spectacles

Les carrousels, Pas de Deux, spectacles sont en pole position des animations. Retrouvez prochainement dans l'espace club www.ffe.com de nombreuses idées de tableaux et scénarios. Vous pourrez également trouver des informations concernant l'organisation, la mise en scène, les costumes et la sonorisation de vos spectacles. Attelage, voltige et démonstrations de maréchalerie sont également des valeurs sûres.

LIENS AUTRES ATELIERS				
Atelier GHN, fiche n°4 : Maxi-planning	Atelier GHN, fiche n°9 : Animez rentable	Atelier GHN, fiche n°24 : Main d'oeuvre à la carte	La Ref	

Fonds Éperon

Les journées DEVELOPPEZ VOTRE ETABLISSEMENT sont organisées par le Groupement Hippique National avec le soutien du Fonds EPERON obtenu via la FIVAL

FIDELITE

DOSSIER FFE CLUB

PARC EQUESTRE FEDERAL

FIDELITE : UN OBJECTIF A LONG TERME

La fidélisation des cavaliers n'est pas une opération parmi d'autres. C'est le résultat de la prise en compte permanente des attentes de tous ceux qui poussent un jour la porte du club. S'ils trouvent le plaisir qu'ils étaient venus chercher, ils deviendront des cavaliers fidèles qui renouvellent leur cotisation et s'inscrivent avec enthousiasme aux activités proposées. Démarche de longue haleine, la fidélisation passe par la connaissance des flux de cavaliers, de l'avis qu'ils ont sur ce qui leur est proposé et par l'analyse de leurs motivations. D'où ce dossier qui associe statistiques utiles, idées fidélité, tests et enquêtes.
Cordialement,

Serge Lecomte, vice-président de la FFE

SOMMAIRE

Edito		1
Mode d'emploi		1
Cent idées fidélité		2
Parcours découverte de l'adulte débutant		4
Parcours fidélité de l'enfant débutant		4
Enquête de satisfaction club	Jaune	5
Dépouillement satisfaction club	Jaune	6
Jeu test enfant	Rose	7
Jeu test adulte	Bleu	9
Analyse des motivations	Vert	11

FIDELITE LICENCIES

FFE Club et le SIF ont réalisé votre dossier chiffres personnalisé avec le profil des licenciés de votre club et l'analyse de leur fidélité. Les moyennes nationales, régionales et départementales reposent sur la moyenne obtenue par chacun des adhérents CLAF et CLAG à jour de leur cotisation.

REMUE-MENINGES

Plus de cent idées fidélité ont été listées par des enseignants autour des thèmes de l'accueil, du marketing et de la pédagogie. A consommer sans modération.

DEBUTANTS

Deux parcours fidélité du débutant vous proposent des programmes sur 4 séances pour les adultes et sur une année pour les enfants.

SATISFACTION

Enquête et feuille de dépouillement club sur feuilles jaunes permettent d'évaluer la satisfaction des cavaliers réguliers. L'enquête est à photocopier et à faire remplir par chacun sur une semaine complète par exemple. Les feuilles vertes s'adressent aux cavaliers qui ont participé à un séjour ou à une randonnée. A faire remplir en fin de stage.

MOTIVATION

Deux tests, l'un sur feuille rose pour les enfants, l'autre sur feuille bleue pour les adultes, permettent, sous une forme ludique, de mieux connaître le profil de vos cavaliers. L'analyse des résultats vous propose une approche sociologique des réponses pour une meilleure connaissance de vos cavaliers.

Trois questions pour cent idées fidélité

Toutes les suggestions fidélité qui suivent sont issues des expériences de dirigeants et d'enseignants de clubs d'horizons différents. A vous de choisir les cent qui vous plaisent et de les adapter au fonctionnement de votre club et à vos motivations.

OU EN EST VOTRE "BUSINESS TOUCH" ?

Accueil

■ Faire un message de répondeur joyeux. Ex : fait avec la voix d'un enfant, ou musical.
■ Avoir le sourire et la pêche au téléphone.
■ Donner les horaires d'ouverture du secrétariat.
■ Laisser un numéro de portable sur le répondeur.
■ Avoir une clarté d'expression et une voix posée, ne pas hurler comme si vous étiez dans votre manège.
■ Ecouter l'interlocuteur, préparer la réponse, répéter ce que dit l'interlocuteur, lui répondre, enfin reformuler.
■ Proposer de rappeler si vous n'avez pas tous les renseignements à l'instant.
■ Ne pas oublier la formule de politesse pour quitter la personne, ex : je vous souhaite une bonne journée.
■ Aller immédiatement vers les personnes qui arrivent pour leur dire bonjour, leur proposer votre aide.
■ Offrir le café aux parents ou aux visiteurs.

Tenue

■ Soigner sa tenue vestimentaire - être à peu près propre ! sinon toujours propre.
■ Eviter la cigarette pendant l'accueil d'une personne, qu'elle soit nouvelle ou non, et pendant les cours : ça fait vraiment moche et mauvais effet.

Encadrement

■ Mettre en place un service de garderie petite enfance pendant les cours adulte.
■ Disposer d'un animateur les mercredi et samedi pour organiser des jeux entre les reprises.
■ Faire des ateliers de pratique autour du cheval/poney + hippologie.

Sentiment d'appartenance

■ Avoir la tenue du club : t-shirts, sweat-shirts, casquettes, blousons.
■ Différencier les moniteurs avec leur prénom.
■ Faire un « bizutage » sympathique pour chaque nouveau licencié : Ex : lui faire apprendre et chanter l'hymne du club ou autres jeux qui visent à repérer les lieux , les chevaux ou les moniteurs.
■ Maintenir le chien du club propre et brossé avec le collier aux couleurs du club.

Information

■ Informer les cavaliers des objectifs à court, moyen et long terme.
■ Poser des panneaux d'information.
■ Discuter, répéter les nouveautés.
■ Editer une feuille de chou mensuelle.
■ Disposer une boîte à idées.
■ Bien informer les employés du club.

Communication

■ Créer un site Internet.
■ Faire faire un prospectus.
■ Donner un planning de l'année avec dates de stages et dates des événements.
■ Ecrire un règlement intérieur qui peut avoir une forme humoristique.
■ Assurer une permanence téléphonique avec quelqu'un qui connaît très bien le fonctionnement du club et qui fait passer un message affectif et sérieux.
■ Maintenir des démarches vers le CRE ou le CDE pour s'informer et informer.
■ Lire les infos REF, CRE & CDE.

Installations

■ Veiller aux abords propres et rangés.
■ Planter des fleurs et arbustes.
■ Ramasser les papiers et mégots par terre.
■ Disposer des poubelles dans de nombreux endroits.
■ Repeindre les écuries chaque année.

Club House

■ Soigner le coup d'œil : comment est-ce entretenu ?
■ Maintenir les sanitaires toujours propres, équipés et chauffés.
■ Mettre à disposition une salle chauffée.
■ Offrir un distributeur de boissons.
■ Avoir un réfrigérateur à disposition.
■ Décorer le club sur des sujets à thème en fonction des périodes.
■ Avoir des jeux de société et cartes à disposition.
■ Proposer télé et magnétoscope.
■ Mettre des vidéos équestres, grands cavaliers, événements, spectacles.
■ Exposer une vitrine avec matériel à acheter.
■ Vendre des vêtements et objets à l'effigie du club.
■ Avoir des jouets pour les enfants en bas âge.

Poneys & chevaux

■ Ne jamais garder un cheval agressif.
■ Prévoir la réforme des vieux chevaux, faire passer l'information du départ à la retraite d'un cheval. Vendre, pas cher, mais vendre quand même le cheval au lieu de le donner = psychologiquement celui-ci aura une plus grande valeur.
■ Veiller à leur toilettage et à l'état des pieds.
■ Si un nouveau poney arrive ou naît dans le club, organiser un vote pour lui trouver un nom.
■ Donner des vacances aux poneys : en faire un événement, comme le jour où on les lâche au pré.

Hébergement

■ Mettre le chauffage avant l'arrivée des stagiaires.
■ Conserver unité et propreté des couvre lits et des rideaux.
■ Changer draps housses et taies d'oreiller à chaque stage.
■ Donner la possibilité d'un feu de cheminée et situer le stock de bois à un endroit pratique.

Repas

■ Faire goûter les produits du terroir contrôlés.
■ Faire un méchoui ou organiser un barbecue à midi.
■ Faire des raclettes ou fondues.

ATTACHEZ-VOUS DE L'IMPORTANCE AU MARKETING ?

Activités

■ Organiser des journées ou voyage/visite : ex : Musée Vivant du Cheval, Cadre Noir, Jumping de Bercy, Salon du Cheval...

■ Participer aux manifestations des CRE et CDE.

■ Organiser des journées Famille : rallye, grands jeux.

■ Etre flexible : journée ou demi-journée de stage.

■ Mettre en place des ateliers artistiques : dessin, sculpture, peinture, théâtre, photos,

■ Développer les arts du spectacle : trampoline, trapèze, gym, jonglerie, travail sur le fil, costumes.

■ Concevoir des challenges internes.

■ Fêter la Chandeleur, Galette des Rois, Pâques..

■ Organiser une grande Fête du Club une fois par an.

Tarifs

■ Faire gagner des leçons gratuites ou participation gratuite à une animation, à ceux qui se réinscrivent pour l'année suivante dès le mois de juin.

■ Faire une réduction si l'enfant parraine un copain.

■ Faire réinscrire en juin avec des arrhes.

■ Augmenter les tarifs tous les ans en septembre mais celui qui se réinscrit en juin reste sur le tarif de l'année d'avant.

■ Prévoir des tarifs moins chers pour les débutants : les accrocher avec le système du Pack Découverte.

■ Offrir un sac de pansage au prix de revient à chaque nouveau licencié FFE.

Compétition

■ Imposer les toques, casaques, tapis de selle, bandes de travail aux couleurs du club.

■ Offrir le 1er engagement au cavalier pour son 1er concours.

■ Fabriquer un étendard ou drapeau du club. Donner des petits drapeaux aux supporters.

Avec la commune

■ Réfléchir sur une proposition commerciale centralisée pour les centres aérés, les écoles.

■ Proposer un contrat type à une mairie sur 1 ou 2 ans payable à l'avance.

ETES-VOUS DANS UNE BONNE DEMARCHE PEDAGOGIQUE ?

Matériel pédagogique

■ Réaliser son propre dossier de « Bienvenue au club » comprenant :

- la marche à suivre, où est la sellerie ? quelle selle ? quel filet ?
- photos d'animations,
- présentations ou kaléidoscope des poneys et chevaux. Pour les enfants, pages avec chevaux et poneys du club à colorier,
- schéma du club à colorier,
- ce qu'il ne faut pas faire : exemple : jouer dans les bottes de foin,
- ce qui est sympa de faire : exemple : nourrir les poneys avec le moniteur ou le soigneur,
- présentation humoristique des moniteurs du club et des employés avec photos.

■ Filmer des séances avec un caméscope.

■ Avoir des plots, barres, cônes bien peints.

■ Avoir une malle pédagogique contenant balles, ballons, foulards, piquets, tasses...

■ Avoir à disposition du matériel de pansage et des casques, même des bottes.

Reprises

■ Donner un nom à chaque groupe, afin de développer le sentiment d'appartenance à une équipe et de personnaliser le groupe.

■ Pédagogie différenciée et pédagogie ludique : cf ouvrages commission pédagogique fédérale

■ Pédagogie attractive pour les adultes

■ Travailler un carrousel avec les adultes.

■ Demander aux adultes d'inventer un jeu et des rôles et les mettre en œuvre la fois d'après.

Pédagogie

■ Tenir un classeur de fiches pédagogiques répertoriant ce qui a été fait dans chaque reprise.

■ Mettre à disposition du public des fiches séances numéro 1 à 11 par ex: les cavaliers savent ce qu'ils vont faire la fois d'après.

■ Mettre un cahier sur lequel les enfants notent le poney qu'ils ont envie de monter la semaine suivante.

Examens

■ Séparer les examens en 2 parties : une en juin, une en septembre.

■ Ne pas exiger de passer les examens pour aller dans le cours supérieur l'année suivante.

■ Donner la possibilité de capitalisation de points pour passer les galops.

■ Proposer des cours théoriques payants : avec à l'appui des questionnaires, des polycopiés de cours

■ Proposer des cours de pratique autour du cheval payants.

■ Mettre en place des questionnaires très ludiques pour les enfants, voire personnaliser les questions par rapport à l'âge de l'enfant.

■ Faire passer les examens pendant une leçon.

■ Faire des cours théoriques pendant une leçon.

Parents

■ Bien connaître les parents.

■ Bien connaître les mamans et repérer très vite le caractère de chacune pour rassurer les inquiètes.

■ Accepter les parents spectateurs.

■ Introduire les parents dans certaines reprises pour donner un coup de main ou participer à pied.

■ Donner des responsabilités aux parents dans l'organisation et l'accompagnement en concours.

■ Associer les parents aux projets du cavalier.

Relation avec le cavalier

■ Personnaliser le cavalier à chaque fin d'année : un projet individualisé de commun accord.

■ Connaître ses cavaliers, analyser les statistiques licences par âge et discipline.

■ Organiser un accueil administratif avec les nouveaux inscrits ou les cavaliers qui viennent en stage.

■ Montrer le programme du stage le jour de l'arrivée.

Et... au fait ! Si vous étiez tout simplement ENTHOUSIASTE !

PARCOURS DECOUVERTE DU DEBUTANT ADULTE

1e séance : Repérage

Objectifs

Se repérer dans le club. Approche, prise de contact avec son cheval/poney. Etre autonome au pas.

Contenu

Visite du club et présentation des chevaux. Mettre un licol, attacher, panser. Seller, brider, se rendre au manège. Le montoir, avancer, s'arrêter, tourner.

2e séance : Voltige

Objectifs :

Assouplissements et échauffements
Prise de conscience des mouvements et de la dynamique dans le fonctionnement du corps humain pour l'accompagnement des différentes allures. Prise de contact / Relation avec le cheval ou poney. Aisance, équilibre, mise en confiance.

Contenu :

Stretching du cavalier dans une salle + mime équestre. Préparation du cheval de voltige. Mouvements et figures de voltige au pas. Découverte des allures.

3e séance : travail à pied

Objectifs :

Prise de contact, initiation à l'éthologie. Code vocal gestuel et maniement de la longe. Mécanisme des allures.

Contenu :

Cheval en liberté dans le manège: l'observer ou le reconnaître, l'attraper, lui mettre un licol. Panser, préparer le cheval au travail en longe. Travail en longe sur un cercle aux différentes allures.

4e séance : Temps à cheval, en extérieur ou en manège

Objectifs :

Recherche de son équilibre à cheval. Apprécier l'équitation en extérieur.

Contenu :

Parcours varié au pas dans le manège ou en extérieur sécurisé.

PARCOURS FIDELITE DE L'ENFANT DEBUTANT

1er trimestre : 7 séances

But : Spectacle de Noël

Objectifs

S'équilibrer, avancer, tourner. Développement de l'autonomie. Développement de la confiance. Coopération. Respect des règles. Participation à la réalisation du spectacle de la part de tous.

Contenu :

Pony games. Carrousel. Horse Ball. Mise en scène d'une histoire : ex, l'attaque de la diligence, My Fair Lady, West Side Story.

2e trimestre : 7 séances

But : passage du Poney d'Or ou du Galop 1

Objectif :

Evaluer la progression.

Contenu :

Contenu de l'examen.

3e trimestre : 7 séances

But : les Jeux Olympiques du Club

Objectif :

Esprit sportif, combativité, compétition.

Contenu :

Courses de vitesse à pied et à cheval. Chasse au trésor. Concours de présentation. Pony games ou gymkhana. Jeux de piste.

1er trimestre N+1 : pour la rentrée scolaire

But : Démonstration pour la journée du cheval et du poney

Objectif :

Fidéliser sur l'année suivante.

Contenu :

Reprendre ce qui avait été présenté au spectacle de Noël + voltige, CSO, derby.

JEUX : MODE D'EMPLOI

Les jeux tests sont prévus pour être photocopiés avec le questionnaire en recto et le résultat en verso. On peut aussi ne photocopier que le recto pour chaque cavalier et afficher le résultat au club-house, de préférence en faisant un agrandissement A3. Cela peut être l'occasion de discuter de manière informelle avec les cavaliers sur leur personnalité. Il est toutefois plus intéressant pour l'enseignant d'avoir la réponse de chacun de ses cavaliers. On peut utiliser le test pour un grand jeu par tirage au sort. Ceux qui mettent leur test avec leur nom dans une urne peuvent gagner un cadeau, une heure d'équitation par exemple. On peut aussi demander aux cavaliers de mettre une croix sur une feuille de synthèse qu'on affiche au club-house, pour évaluer dans quelle catégorie se situe la majorité des cavaliers du club.

A SUIVRE

L'ensemble de ce dossier est destiné à vivre et à vous être utile. Vos remarques et vos propres expériences sont les bienvenues. Adressez vos commentaires et vos suggestions, de préférence par écrit, à FFE CLUB Parc Equestre . 41600 Lamotte. Fax 02 54 94 46 10 Mèl ref@ffe.com

MERCI

FFE Club tient à remercier tous les enseignants et dirigeants qui ont contribué à la réalisation de ce dossier.

REALISATION

Conception et réalisation : Parcours, FFE Club, SEII.
Maquette : IDP.
Impression : SERIAC.

ETES VOUS SATISFAIT DE VOTRE CLUB ?

Merci de consacrer un peu de temps pour répondre à ce questionnaire **anonyme**. Il a pour but de nous aider à mieux répondre à vos attentes.

Date :.....

Cachet du club

		Satisfaisant	Insatisfaisant	Mes observations
1	L'accueil téléphonique			
2	L'accueil au club, les explications			
3	Les informations affichées			
4	Le fléchage			
5	L'accès			
6	Le parking			
7	Le club house			
8	Les sanitaires			
9	L'environnement			
10	La propreté générale			
11	Les horaires			
12	Les écuries			
13	La sellerie			
14	Les poneys et chevaux			
15	Le manège			
16	La carrière			
17	Les activités équestres			
18	Les animations			
19	Le moniteur			
20	La pédagogie			

Mon poney ou mon cheval préféré	
Celui que j'aime le moins	
Mes meilleurs souvenirs au club	
Ce que je crains le plus au club	
Mon âge	❒ 0-6 ans ❒ 7-12 ans ❒ 13-18 ans ❒ 19-26 ans ❒ 27 ans & +
Mon niveau de Galop	❒ 1 ❒ 2 ❒ 3 ❒ 4 ❒ 5 ❒ 6 ❒ 7 ❒ 8 ❒ 9
Je suis	❒ Cavalier ❒ Parent ❒ Tuteur
Mes suggestions	

		Satisfaisant	Insatisfaisant
	Exemple	𝍸 𝍸	
1	L'accueil téléphonique		
2	L'accueil au club, les explications		
3	Les informations affichées		
4	Le fléchage		
5	L'accès		
6	Le parking		
7	Le club house		
8	Les sanitaires		
9	L'environnement		
10	La propreté générale		
11	Les horaires		
12	Les écuries		
13	La sellerie		
14	Les poneys et chevaux		
15	Le manège		
16	La carrière		
17	Les activités équestres		
18	Les animations		
19	Le moniteur		
20	La pédagogie		

Equidé préféré			
Equidé le moins aimé			
Meilleurs souvenirs au club			
Ce qui est craint au club			

0-6 ans		**7-12 ans**	**13-18 ans**
19-26 ans		**27 ans & +**	
G1	**G2**	**G3**	**G4**
G5	**G6**	**G7**	**G8-9**

Suggestions

GRAND JEU POUR LES 5-18 ANS : QUEL CAVALIER ES-TU ?

Dans ce jeu-test, tu dois cocher une seule réponse pour chaque question. Calcule ensuite si tu as une majorité de ♣, de ♠, de ♥, de ♦ ou de •, puis lis le résultat qui te correspond.

♣
♦
♥
♠
•

1. Quand je pense à mes loisirs :
- ☐ je sens déjà avec bonheur l'odeur de l'écurie ♣
- ☐ je regarde s'il y a un parcours monté sur la carrière ♦
- ☐ je pense toute la journée à la douceur de mon poney ♥
- ☐ je vérifie plusieurs fois tout mon matériel ♠
- ☐ si je pouvais, je rentrerais à cheval à la maison •

2. Quand j'arrive au club
- ☐ je vais tout de suite préparer mon cheval/ poney ♣
- ☐ j'ai peur d'avoir le poney ou le cheval que je n'aime pas ♠
- ☐ je vais tout de suite voir mon cheval/poney préféré ♥
- ☐ je demande si on fait une balade, puis je vais finir ma cabane ou escalader la réserve de fourrage •
- ☐ je vais aider les petits qui ont du mal à s'en sortir ♦

3. Vraiment ce qui me plaît le plus, c'est :
- ☐ arriver à faire quelque chose que je pensais difficile ♦
- ☐ l'arrivée d'un nouveau poney ou cheval ♥
- ☐ voir mon moniteur monter avec sa selle western et son chapeau de cow-boy •
- ☐ c'est quand mes parents sont fiers de moi ♠
- ☐ les reprises où j'apprends quelque chose ♣

4. Ce que j'aimerais le plus au club, c'est :
- ☐ avoir toujours des poneys/chevaux calmes et gentils ♠
- ☐ faire des concours tous les week-ends ♦
- ☐ faire tout le temps des jeux •
- ☐ jouer avec les copains même sans monter ♥
- ☐ pouvoir y rester plus longtemps ♣

5. Le moniteur, ou la monitrice idéal(e) :
- ☐ a toujours mille choses à nous apprendre ♣
- ☐ ne partira jamais ♥
- ☐ me laisse faire ce que je veux, à l'allure que je veux ♠
- ☐ nous fait toujours faire des trucs pas possibles •
- ☐ m'emmène faire au moins un championnat dans l'année ♦

6. Les animations du dimanche au club :
- ☐ je ne suis pas au courant, quelles animations ? ♥
- ☐ j'espère toujours gagner la coupe ♦
- ☐ j'en fais le plus possible, j adore ♣
- ☐ ce que je préfère, c'est les balades •
- ☐ je préfère faire autre chose le dimanche ♠

7. Les examens au club :
- ☐ le moniteur ne pense qu'à çà, c'est énervant ♠
- ☐ je voudrais pouvoir en passer plusieurs dans l'année ♣
- ☐ quels examens ? on ne m'en a jamais parlé ♥
- ☐ c'est ce que je vise pour la fin de l'année ♦
- ☐ ça ne m'intéresse pas pour le moment •

8. Les poneys et chevaux
- ☐ j'aime être le premier à monter un poney ou un cheval qui vient d'arriver •
- ☐ il en faudrait davantage qui soient calmes ♠
- ☐ ils sont super géniaux ♣
- ☐ c'est l'hiver que je les préfère, quand ils ressemblent à de gros nounours ♥
- ☐ je préfère ceux qui vont le plus vite ♦

9. Et qu'est-ce que tu rêves de faire ?
- ☐ du golf ♠
- ☐ faire des balades le plus souvent possible ♥
- ☐ être l'assistant(e) soigneur d'Alexandra Ledermann ♦
- ☐ aligner dans un champ une dizaine de cavaliers de front et CHARGER ! •
- ☐ être le fils (la fille) du moniteur (trice) ♣

10. Plus tard dans quelques années, j'aimerais
- ☐ avoir un métier où je suis à cheval tous les jours ♣
- ☐ avoir une ferme avec plein de poneys et de chevaux ♥
- ☐ faire des voyages à cheval dans les pays lointains •
- ☐ participer aux jeux olympiques ♦
- ☐ regarder les chevaux et leurs cavaliers ♠

11. Au club, il n'y a pas assez
- ☐ d'activités différentes ♣
- ☐ de prairies pour mettre les poneys en liberté ♥
- ☐ de bivouacs •
- ☐ de concours ♦
- ☐ de place dans le club-house ♠

12. Quand je rêve d'être un cavalier célèbre, je suis :
- ☐ Mario Luraschi , le cascadeur de cinéma ♣
- ☐ Bartabas, le créateur de Zingaro ♥
- ☐ Lucky Lucke, le cavalier de Jolly Jumper •
- ☐ Eric Navet ou Alexandra Ledermann ♦
- ☐ Pat Parelli, le chuchoteur éthologue ♠

5-18 ans : les cinq profils de cavalier

PASSIONNE : UNE MAJORITE DE ♣

Tu es réellement passionné(e) par l'équitation. Tu peux entrevoir une carrière autour du cheval ou du poney, la profession a besoin de gens comme toi. Aussitôt après l'école, tu te dépêches de terminer tes devoirs car tu dois apprendre la théorie et l'hippologie pour l'examen des galops qui a lieu samedi. C'est marrant. C'est beaucoup plus facile d'apprendre quand il s'agit des chevaux ou des poneys ! Ensuite, tu as ton matériel à préparer pour la reprise qui aura lieu dans trois jours. Cette fin de semaine va te paraître très longue.
En attendant, tu recomptes toutes tes économies pour savoir combien il te manque afin de faire le prochain stage au club. Tu tannes ta mère pour qu'elle t'amène au club. Ils ont toujours besoin de quelqu'un pour aider et faire les soins. En fait, pour être avec les chevaux et les poneys, tu ferais n'importe quoi. C'est grâce à ta détermination que tu arrives toujours à tes fins. D'accord, tu en sais beaucoup sur les chevaux, mais n'oublie pas l'école !

SENTIMENTAL : UNE MAJORITE DE ♥

Les reprises, tu apprécies mais ce que tu préfères, ce sont les moments privilégiés avec ton poney. Tu lui fais la crinière, tu le brosses jusqu'à ce que ça brille, tu lui mets des rubans et quand le pansage est terminé, tu plonges ta frimousse dans son épaisse crinière : que ça sent bon le poney !
Tu l'emmènes brouter de l'herbe en restant à cru sur son dos, ça tient chaud. Tu dors avec un morceau de ses crins, ton mur est recouvert de ses photos, tu dévalises le rayon carottes des supermarchés, tu passes tes dimanches à le bichonner, il est ton meilleur ami, ton compagnon pour la vie. C'est au creux de son oreille que tu lui confies tes secrets.

SPORTIF : UNE MAJORITE DE ♦

Ton idole : Eric Navet ou Alexandra Ledermann. Tu voudrais être comme lui (elle) et tu fais tout pour suivre ses pas. Au club, tu passes des heures à regarder les autres monter en attendant ta reprise. Tu analyses tout ce qui se passe entre le cavalier et son cheval. Rien qu'en regardant, tu en apprends déjà beaucoup. Une fois que tu es à cheval, qu'est-ce que tu es sérieux(se) ! imperturbable, concentré(e), décidé(e). Tu as besoin de te mesurer aux autres et de faire des résultats.
Tout est occasion de progresser. Tu aimes les défis lancés par ton moniteur, les jeux qui demandent de la technique, de la vitesse, de la gagne. Tu es redoutable et ton poney le sait aussi. Il a intérêt à suivre le droit chemin car tu ne supportes pas le mauvais esprit et les mauvais joueurs. Tu aimes le côté sport dans l'équitation, le respect des règles, le goût de l'effort et surtout la médaille d'or. Alors continue, la France a besoin de champions !

AVENTURIER : UNE MAJORITE DE •

Pour Noël, tu as commandé un chapeau de cow-boy. Les westerns à la télé, ça te passionne et quand tu vas au club le film se réalise pour de vrai. Tu as besoin d'espace et de liberté. Tu es Lucky-Luke sur son cheval ou Calamity-Jane sur son mustang. Tu aimes bien le genre de club où tous les poneys sont ensemble, où le moniteur vous emmène en forêt.
C'est l'extase quand vous faites une halte pour goûter ou pour pique-niquer le temps de construire une cabane entre deux sandwiches.
En plus, heureusement que tu es là, car tu aides tes copains à couper leur pain ou à se fabriquer un arc et des flèches. Normal, tu as toujours ton couteau suisse sur toi. Qu'il vente, qu'il pleuve ou qu'il neige, tu es toujours au rendez-vous et ça, ça épate tes copains/copines.

PRUDENT : UNE MAJORITE DE ♠

Mais pourquoi tes parents ont-ils eu cette idée de t'inscrire au poney-club ? Tu y es allé pour leur faire plaisir. C'est vrai qu'une fois que tu y es, tu t'amuses bien avec les copains. A poney, tu n'aimes pas trop quand tout le monde s'énerve dans les jeux. Mais si tu montes ta ponette préférée, tout se passe bien et tu es content(e). Dommage que le moniteur ne te la donne pas toujours car il dit que pour faire des progrès, il faut en essayer d'autres. Avec les autres poneys, au début ce n'est jamais facile, tu n'oses pas aller trop vite ou prendre les options dans les jeux, mais finalement tu t'amuses bien. Parfois, tu gagnes les jeux dans lesquels tu peux aller à ton rythme et qui demandent de l'adresse, de l'application et de la coopération. Finalement tu ne te débrouilles pas si mal que ça. Parfois, d'ailleurs, tu es très surprenant. Allez, peut-être que tu restes sur un mauvais souvenir, une mauvaise chute. Mais c'est fini tout ça, tu vas t'amuser et apprécier les poneys de plus en plus à force de les côtoyer; alors courage !

GRAND JEU POUR LES 19-99 ANS : QUEL CAVALIER SUIS-JE ?

Dans ce jeu-test, vous devez cocher une seule réponse pour chaque question. Calculez ensuite si vous avez une majorité de ♣, de ♠, de ♥, de ♦ ou de •, puis lisez le résultat qui vous correspond.

♣
♦
♥
♠
•

1. Le cheval que je vois dans mes rêves :

☐ Je l'ai vu naître et je l'ai dressé ♣
☐ Il est en liberté dans les grands espaces ♥
☐ Il est capable de m'emmener au bout du monde •
☐ Il m'obéit au doigt et à l'œil ♠
☐ Il me fait devenir meilleur en compétition ♦

2. Quand je passe du temps libre au club avant la reprise :

☐ J'écoute ce que le moniteur explique aux cavaliers des autres reprises ♣
☐ Je vérifie le matériel de sellerie ♠
☐ Je vais tout de suite voir mon cheval préféré ♥
☐ Je demande si on fait une balade •
☐ Je vais aider les débutants qui ont du mal à s'en sortir pour mettre leur filet ♦
☐ J'attends que l'on s'occupe de moi ♠

3. Vraiment ce que j'apprécie le plus en dehors des cours :

☐ Les moments de convivialité avec les membres du club •
☐ La montée d'adrénaline à l'idée de monter à cheval ♦
☐ C'est quand mes proches montrent leur adhésion ♠
☐ Le coup de main que je peux donner au club ♣
☐ Le moment passé à m'occuper de mon cheval ♥

4. Le genre de balade que je préfère:

☐ Les parcours toniques en forêt ♦
☐ Seul(e) avec mon cheval sur la plage ♥
☐ Tranquille, et encadré(e) par le meilleur moniteur ♠
☐ En groupe afin de discuter avec tout le monde •
☐ Toutes ♣

5. Ce que je souhaiterais le plus au club :

☐ Monter toujours des chevaux calmes et faciles ♠
☐ Faire des concours tous les week-ends ♦
☐ Essayer différentes disciplines équestres ♣
☐ Que les reprises se fassent en musique ♥
☐ Qu'on soit tous du même niveau dans ma reprise ♠
☐ Etre plus impliqué dans la vie du club •

6. Avec le moniteur (la monitrice)

☐ Il / elle est sympa mais ne s'occupe pas assez de moi ♠
☐ Il m'apprend quelque chose de nouveau à chaque fois ♣
☐ J'aime quand il / elle se montre rigoureux(se) et exigeant(e) envers moi ♦
☐ J'aime discuter avec lui /elle en dehors des cours •
☐ Il (elle) a de beaux yeux ♥

7. Les animations du dimanche au club :

☐ Il n'y en a pas assez, c'est dommage ♣
☐ J'en fais le plus possible, j'adore ♦
☐ J'y participe au maximum, sauf si c'est des concours •
☐ J'ai autre chose à faire le dimanche ♠
☐ Il y a trop de monde, moi je préfère venir à ma reprise en semaine ♥

8. Les examens au club :

☐ L'école est finie ♠
☐ Une bonne occasion d'améliorer ses connaissances ♣
☐ Quels examens ?, on ne m'en a jamais parlé ♥
☐ Qui n'avance pas recule : moi je passe les examens ♦
☐ Plus tard, peut-être •

9. Les chevaux

☐ Je n'ai pas assez de temps à leur consacrer ♣
☐ Je n'ai pas encore trouvé celui en qui j'ai totale confiance ♠
☐ J'aime les observer en liberté ♥
☐ J'aime les reconnaître et les attraper dans leur pré •
☐ Grâce à eux j'ai pu me dépasser ♦

10. Mon rêve c'est :

☐ D'être aussi à l'aise à cheval qu'à pied ♠
☐ Faire des balades le plus souvent possible •
☐ Faire des concours tous les week-ends ♦
☐ Avoir mon propre cheval ♥
☐ De joindre ma passion et mon métier ♣
☐ Etre un(e) cavalier(ère) que tout le monde admire ♦
☐ Pratiquer une discipline qui n'est pas proposée dans mon club ♣
☐ Monter avec mes enfants et mon / ma conjoint(e) •

19-99 ans : les cinq profils de cavalier

PASSIONNE : UNE MAJORITE DE ♣

" L'amour est un bouquet de violettes... "

Vous voulez tout savoir. On dirait un membre du KGB. Mais, au moins, avec vous, le moniteur est certain d'avoir votre participation à n'importe quelle activité qu'il aura organisée. Vous êtes partout, toujours là pour donner un coup de main. Vous accumulez les bouquins sur les chevaux dans votre bibliothèque. Vous êtes un puits de connaissances et vous jubilez à l'idée d'en apprendre toujours et encore jusqu'à la fin de vos jours. La totalité de votre budget loisir et de votre temps libre sont destinés à l'équitation. Vous voulez pratiquer diverses disciplines, découvrir, fréquenter d'autres endroits, rencontrer toujours plus d'hommes de cheval et aller admirer de grands cavaliers. Vous avez le syndrome de la passion du cheval : une vraie maladie incurable mais qui rend heureux pour la vie. Vous êtes une source d'énergie pour les professionnels qui vous entourent grâce à votre immense motivation.

SENTIMENTAL : UNE MAJORITE DE ♥

" Je lui dirai les mots bleus, les mots qu'on dit avec les yeux "

Vous rêvez de lui la nuit, vous êtes hanté(e) par son image, vous raflez tout au rayon carottes des supermarchés, vous passez vos dimanches à le bichonner. Il est votre meilleur ami, votre compagnon pour la vie. Il vous regarde avec ses doux yeux qui vous disent : " Viens je t'emmène au vent, je t'emmène au-dessus des temps ". C'est un coup de foudre pour chaque nouveau cheval. Ce qui vous plaît, c'est de savoir que vous allez au club le voir quand vous voulez. L'équitation ce n'est pas forcément monter sur le cheval. Au club, le moniteur / la monitrice sait que tout se passe toujours bien avec vous car vous vous laissez entraîner dans toutes les activités avec enthousiasme. Ce que vous préférez : les balades, le dressage, le travail en liberté ou à pied.

SPORTIF : UNE MAJORITE DE ♦

" We are the champions, my friend "

Le cheval est votre associé, votre partenaire. Vous le briquez comme une moto, vous cherchez la moindre rayure. Rien ne doit lui arriver. Vous formez un couple avec ses codes, ses habitudes. Evidemment, vous êtes le garant des règles du jeu et votre sens de la rigueur se retrouve aussi à travers votre entraînement. Vous êtes déterminé(e) à devenir meilleur (e). L'effort ne vous fait pas peur. Vous déployez toujours les moyens nécessaires pour surmonter un obstacle. Vous êtes en même temps très fair-play quand vous perdez. Bref avec vous, le moniteur / la monitrice se régale. Vous êtes attiré(e) par les disciplines extrêmes telles que le concours complet, l'endurance, le horse-ball, la voltige cosaque, la compétition d'attelage, les mounted-games, l'équitation islandaise, le polo, le TREC, le cutting. L'équitation pour vous ça doit avoir une image " fun ". Votre devise : " Il va y avoir du sport ! "

AVENTURIER : UNE MAJORITE DE •

" On ira, où tu voudras quand tu voudras "

A la recherche de l'aventure et des grands espaces, le cheval doit être pour vous, un compagnon de voyage sur lequel vous pouvez compter à tout moment. Au club, vous faites preuve d'une grande sociabilité, car ce que vous aimez c'est partager avec vos amis ou votre famille ces merveilleux moments avec les chevaux. Le moniteur / la monitrice vous apprécie pour votre simplicité, votre sympathie et votre sens du pratique. Vous êtes un élément moteur dans le groupe, celui qui rassure et qui fait face aux situations compliquées. Votre devise : " Va, galope et jette tes soucis au vent ".

PRUDENT : UNE MAJORITE DE ♠

" Gare au goriiiiiiiiiii iiiyeu "

La tentation est grande entre, rester chez vous bien au chaud ou rejoindre votre reprise hebdomadaire. Vous savez au fond de vous à quel point l'équitation contribue à votre enrichissement personnel. Cela vous oblige à aller au-delà de vos craintes, à allier une activité cérébrale et physique, à vous affirmer, à gagner de la confiance en vous. En d'autres termes, l'équitation c'est bon pour vous. Votre marge de progression est exceptionnellement grande. Il faut vous en convaincre. Grâce à vos efforts, vous faites des progrès. Vous avez peur que le moniteur ne prenne pas en compte vos limites physiques. Vous cogitez deux jours avant la reprise à savoir qui va s'occuper des enfants si je me blesse ? Et mes collègues, vont-ils avoir le temps de reprendre mes dossiers urgents ? Et si je ne peux plus travailler, comment vais-je payer mon loyer ? Lâchez vous, profitez de ces moments privilégiés avec les chevaux, respirez leur odeur, ne pensez plus à votre quotidien. Carpe diem. Et n'oubliez pas : "La jeunesse est un état d'esprit, c'est une victoire du courage sur la timidité " Général Mac Arthur 1944.

A vous les enseignants : motivez pour fidéliser

MAJORITE DE PASSIONNES

NATURE DE LA MOTIVATION

La véritable motivation de ce type de cavalier prend racine dans les besoins fondamentaux physiques, intellectuels et moraux de la personne, selon LEIF. Sa satisfaction est basée sur l'accès à la connaissance et le plaisir d'apprendre. Sa source de motivation est intrinsèque. Il a besoin de se réaliser, de mettre en pratique ses potentialités, de maîtriser son environnement, de renouveler ses connaissances. La motivation est intrinsèque lorsqu'une tâche ou une activité est accomplie pour le plaisir et la satisfaction retirés de sa pratique ou de sa réalisation.
C'est le plus haut niveau d'autodétermination.

COMPORTEMENT DE L'ENSEIGNANT

Votre esprit d'ouverture doit être à la hauteur des aspirations de vos cavaliers qui ont une soif débordante de se réaliser.

COMMENT RENFORCER LA MOTIVATION

Avec eux, vous pouvez prendre le risque de mettre en place de nouvelles activités, ça marche à tous les coups.

ACTIVITES A PROPOSER

Développer toutes sortes d'activités, de disciplines et d'événements.
Diversifier le produit équitation.

MAJORITE DE SENTIMENTAUX

NATURE DE LA MOTIVATION

D'après le sociologue IRWIN, ce genre de cavalier fonctionne par préférence. La préférence est un facteur motivationnel d'ordre affectif. Sa satisfaction est basée sur des sensations. Il prendra plaisir à se sentir esthétique à cheval, à être seul avec son cheval, à l'admirer, à le caresser. C'est un cavalier qui marche essentiellement à l'affectif.

COMPORTEMENT DE L'ENSEIGNANT

Minimiser les efforts et maximiser la relation avec le cheval. Ce type de cavalier est selon la théorie de MASLOW au stade 3 de l'échelle des motivations. Il a un grand besoin d'affection et d'appartenance.

COMMENT RENFORCER LA MOTIVATION

Dans les reprises, vous avez à faire avec un grand enfant qu'il faut aimer. Faîtes attention à bien individualiser vos remarques pendant les temps à cheval. Parlez également du cheval qui est bien pour tel ou tel mouvement, ou qui souffre pour tel autre.

ACTIVITES A PROPOSER

Balade, location de chevaux, dressage, travail à pied.

MAJORITE DE SPORTIFS

NATURE DE LA MOTIVATION

Il y a chez vous une réserve de cavaliers réellement motivés par le besoin d'accomplissement.
Selon la Théorie d'ATKINSON : désir de surmonter des obstacles, d'exercer du pouvoir, réaliser bien et rapidement une tâche difficile. Cette motivation incite le cavalier à réaliser un but et à trouver sa récompense quand il atteint ce but. La compétition correspond parfaitement à ce type de motivation.

ANALYSE

Les tests mettent en évidence les 5 grands traits de caractères prédominants chez chaque cavalier. On parle de typologies caractérologiques.
Faire ce travail de compréhension de la personne implique de répondre aux motivations de vos cavaliers afin de mieux adapter vos activités.
Une fois que vous avez déterminé la typologie de chacun de vos cavaliers, il sera donc plus facile de comprendre ses motivations.
Pourquoi vient-il au club ? Pourquoi veut-il faire de la compétition ? Pourquoi veut-il s'acheter un cheval ? Pourquoi ne veut-il pas galoper ? Pourquoi ne veut-il pas faire d'obstacle ?
Lorsque vos cavaliers ont rendu leur test, classez les types et faites le compte du nombre de cavaliers par typologie.

PROTOTYPE

Les jeux tests sont un prototype de l'approche des motivations des cavaliers.
Merci de nous transmettre vos observations pour améliorer les tests de l'année prochaine.

REFERENCES

Les typologies de caractère sont fondées sur les documents suivants.
Théorie motivationnelle de Maslow.
Voir www.uqac.uquebec.ca
L'ouvrage de Pelletier, Vallerand, Blais, Brière et Green-Demers intitulé Vers une conceptualisation motivationnelle multidimensionnelle du loisir, comporte un chapitre qui définit l'EML à savoir, l'Echelle de Motivation vis-à-vis des Loisirs.
Voir www.puq.uquebec.ca

COMPORTEMENT DE L'ENSEIGNANT

Il faut donc diriger votre action vers une activité dans laquelle les chances de succès sont grandes pour les cavaliers.
Selon CORELL : le succès renforce la motivation et l'échec l'affaiblit. Votre rôle est avant tout celui d'entraîneur. Vos conseils pour réussir sont essentiels.
Soyez le technicien et le facteur anti-stress de votre équipe. Veillez à éviter les effets nocifs de la compétition.

Quand la compétition devient un besoin de se comparer aux autres, de se situer par rapport aux autres, c'est très efficace mais elle peut constituer une menace, une source d'anxiété et de frustration chez les perdants comme chez les gagnants.

COMMENT RENFORCER LA MOTIVATION

Votre souci de conserver les valeurs du sport renforcera d'autant plus la motivation profonde de vos cavaliers.
Si ce n'est pas encore le cas, votre club a besoin de suivre une logique de compétition.

ACTIVITES A PROPOSER

S'orienter vers une équitation sportive, quelle que soit la discipline pratiquée.

MAJORITE D'AVENTURIERS

NATURE DE LA MOTIVATION

Ces cavaliers font cette activité par choix et jugent que l'équitation est en cohérence avec leur personnalité, leurs croyances et leurs valeurs. Leur autodétermination est très élevée. Ils ont d'après MASLOW un besoin d'estime personnelle, de respect des autres. Ils ont besoin de s'accomplir et d'établir
des relations humaines fortes.

COMPORTEMENT DE L'ENSEIGNANT

Le moniteur doit avoir une place d'ami et faire passer son enseignement en prenant en compte la demande d'échange forte de l'enseigné. Les instructions de l'enseignant doivent se faire sous forme
d'échange, de discussion entre copains, d'égal à égal. En retour, le cavalier peut venir combler des manques du moniteur sur certaines choses : organisation, idées nouvelles... Son recul, ses idées avant-gardistes, et son bon esprit font qu'il dit ce qu'il pense sans juger et de manière constructive, sans s'imposer. Le moniteur peut lui faire confiance et en faire un
partenaire.

COMMENT RENFORCER LA MOTIVATION

En plus de la relation avec son cheval, tout ce qui est source de socialisation et de coopération est une raison de venir au club. N'hésitez pas à impliquer ce type de cavalier dans la vie associative.

ACTIVITES A PROPOSER

Vos cavaliers aiment la Rando, le Trec, l'Endurance, l'Attelage, et les jeux d'équipe.

MAJORITE DE PRUDENTS

Selon les sociologues, DECI et RYAN, la motivation se classe sur une échelle qui va de l'amotivation à la motivation extrinsèque puis intrinsèque.

NATURE DE LA MOTIVATION

Le cavalier " amotivé " a une résignation qui correspond aux conséquences les plus négatives de l'expérience d'apprentissage. Il croit d'avance qu'il n'a aucun contrôle sur le cheval. Il est pétrifié par la peur de la chute. Souvent, ce cas correspond à un enfant qui vient au club par obligation ou pour éviter quelque chose chez lui ou encore pour la récompense qu'il en tire.
Alors on ne parle plus d'amotivation mais de motivation extrinsèque puisque l'enfant a réussi à trouver une raison à cette activité. La motivation extrinsèque est celle où le but n'est pas l'objet propre de l'activité.

La motivation première n'a pas de rapport avec la tâche réalisée. Inutile de vous dire que vous-même, êtes une source de motivation extrinsèque pour ce genre de cavalier qui, grâce à vos encouragements, repart finalement toujours très content.
Quand un adulte vient, alors qu'il est terrorisé à l'idée de monter à cheval c'est pour une raison intrinsèque : il fait cette activité parce qu'il se l'impose. Il s'est autodéterminé à contrôler sa peur Il s'accomplit en se surpassant, il a le grand plaisir d'avoir réussi un défi.

COMPORTEMENT DE L'ENSEIGNANT

Selon MASLOW, le prudent est au stade 2 de l'échelle des motivations. Parmi les besoins humains, son besoin de sécurité est majoritaire. Par votre attitude vous devez réconforter, protéger, rassurer et encourager : être le " Parent Nourricier ".
Vous êtes en grande partie responsable de sa fidélité.

COMMENT RENFORCER LA MOTIVATION

Les remarques verbales qui traduisent l'attention, la reconnaissance, le compliment, l'approbation verbale ou gestuelle. Eviter le blâme.

ACTIVITES A PROPOSER

Pricipalement de l'initiation même si vous pouvez développer toutes sortes de disciplines. Mettez en place des disciplines qui obligent le cavalier à concentrer son attention sur autre chose que sa peur, comme les pony et mounted games, le horse-ball, le polo.

Accueil au club

Vous venez de vous inscrire. Une de vos premières séances est consacrée à la découverte de l'univers du cheval et du cavalier. En route pour le tour du club.

L'objectif

Prendre ses repères au club pour se sentir à l'aise et chez soi.

Les avantages

- Faire une première approche des poneys et des chevaux tranquillement et en toute sécurité.
- Apprendre à les aborder et à les connaître.
- Identifier vos différents interlocuteurs.
- Evoluer dans le club en connaissant les règles de sécurité.
- Découvrir les étapes de votre progression.
- Se faire une idée des différentes activités et des grands rendez-vous du club.

> **Aborder**
> Savoir s'approcher d'un poney ou d'un cheval sans lui faire peur pour le brosser ou le préparer.

En pratique

- Visite de la salle d'accueil, du bureau, du club house et de la sellerie. Repérage de l'endroit où l'on vous attribue votre poney ou votre cheval pour la séance.

- Puis vous découvrez avec votre guide les espaces extérieurs dédiés à la pratique : carrière, manège, rond de longe… pour ensuite vous diriger vers les écuries.
- Là, votre guide vous explique comment pense et réagit un poney ou un cheval, comment il vit, comment l'aborder et quelles précautions prendre. Il peut également vous montrer des animaux vivant en prairie ou en paddock. Enfin il vous présente vos autres interlocuteurs au club.

- On vous explique aussi les possibilités de progression, les gestes basiques de sécurité, l'équipement à posséder et on vous détaille les différentes informations obligatoires et indispensables qui sont affichées.
- Le règlement intérieur du club vous permet de connaître les usages de l'endroit.

Et après…

Une fois la découverte du club effectuée, ce sera le passage à la pratique, à pied à côté du cheval, en longe, en leçons particulières ou en reprises collectives.

La vie du club est propice à la découverte de nouveaux amis autour d'une même passion.

Visite découverte

Toute la classe vient passer de très bons moments au club pour découvrir le lieu de vie des poneys et des chevaux.

L'objectif

Les enfants passent une très bonne journée au contact de la nature et des animaux. Ils réussissent à apprivoiser des situations inconnues.

Les circuits découverte

- Le circuit de l'alimentation permet de voir la graineterie, le silo, le pailler, les mangeoires, les abreuvoirs, les prairies, la fumière… et de tout savoir sur ce que les chevaux et les poneys mangent.
- Le circuit des soins aux chevaux et aux poneys permet de voir la sellerie, l'armoire à pharmacie, la douche, le pédiluve, la tondeuse… Il se termine par le pansage : la brosse, l'étrille, le cure-pied. Les enfants peuvent caresser les poneys.
- Le circuit des activités fait découvrir le manège, la carrière, le terrain d'aventure, le jardin d'obstacles, le club house et parfois aussi la ferme ou le gîte.

Les apprentissages

Les enfants apprennent des tas de choses en s'amusant : vocabulaire du cheval, notions de biologie, anecdotes historiques, métiers du club…

L'animation

- Le midi, on peut faire un pique-nique. S'il fait beau, tout le monde peut s'installer dehors.
- Quand les enfants commencent à se sentir en terrain connu, vient le grand moment de la journée : le baptême à poney ou à cheval. Chacun peut même repartir avec un vrai diplôme à son nom.

- La chasse au trésor se fait par petits groupes avec un chef d'équipe. Chaque groupe va partout dans le club pour rassembler les objets qui figurent sur la liste. Il y a des objets qu'on peut emporter le soir comme du foin, de la paille, un fer… Il y a aussi des objets que l'on rassemble au club house pour les dessiner : la selle, l'étrille, le bouchon, le cure-pied…

- Avec de la chance, le maréchal ferrant ou le dentiste équin sont au club le jour de la visite et tout le monde se groupe pour observer comment ils font.

Et après…

Les enfants sont tristes de quitter les poneys et les chevaux, mais ils savent qu'ils pourront revenir les voir avec leurs parents. Ils ont plein de choses à raconter à la maison le soir.

Poney
Poney vient de l'ancien français poulinet, qui désignait le petit d'un animal, poussin ou poulain. On écrivait aussi ponet, d'où le féminin ponette.

FFE

Bienvenue au club !

Portes ouvertes

Le public vient visiter le club en pleine activité et découvre avec curiosité les poneys et les chevaux, les installations et les animations. A vivre en famille. Une journée à ne pas manquer !

L'objectif

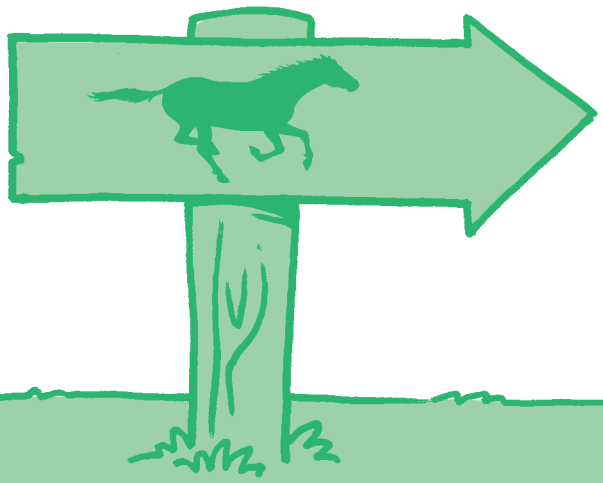
Le but de cette journée est de montrer que l'équitation est un loisir sympathique et de donner envie de se mettre à poney ou à cheval. Tous les visiteurs peuvent apprécier la convivialité du club et se familiariser avec les poneys et les chevaux. C'est l'occasion pour les cavaliers du club de présenter leur univers à leurs amis, à leur famille et à tous les visiteurs.

Les avantages pour les visiteurs

- Identifier les possibilités offertes par le club.
- Passer un moment agréable à découvrir le monde des poneys et des chevaux.
- Se renseigner, s'informer et éventuellement s'inscrire.

Les atouts pour les membres du club

- Faire partager sa passion.
- S'amuser ensemble.
- Se faire des nouveaux amis.
- Gérer son émotivité et son trac en public.
- S'entraîner en vue des concours.



En pratique

- La journée est annoncée dans les villages aux alentours, chez les commerçants, dans les journaux locaux, par les radios locales…
- Les jours qui précèdent, le club est en effervescence : grand nettoyage des écuries et des abords, barres d'obstacles repeintes, décoration du bureau, sellerie bien rangée, tas de fumier et pailler au carré…
- La veille, le parking est organisé, le fléchage posé, les sols arrosés et hersés, les derniers papiers ramassés.
- Le matin, tous les chevaux et poneys sont brossés, toilettés, nattés. Les beaux tapis et les costumes colorés sont sortis des cantines.
- Tous les membres du club mettent la main à la pâte et chacun fait de son mieux pour présenter des animations attractives : baptêmes découverte, amazone, voltige, pony-games, horse - ball, dressage, obstacle, attelage, spectacles…

Voltige
Discipline équestre qui est pratiquée avec un cheval tournant sur un cercle au bout d'une longe. Le voltigeur exécute des mouvements artistiques et gymniques sur le cheval.

FFE

Bienvenue au club !